Con una inversión de U$S 100.000, la región sur de Monsanto fue la primera filial fuera de Estados Unidos que adoptó la herramienta corporativa de BI.

Datos globalizados

Por Marilina Esquivel

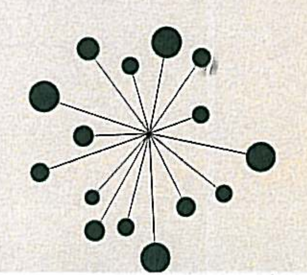
Foto: Gustavo Fernández

Con mucho empuje local y para seguir los pasos de la casa central ubicada en St. Louis, Estados Unidos, la región Latinoamérica Sur (LAS) de Monsanto implementó SAP NetWeaver Business Warehouse y Business Objects. La gestión de la implementación regional —que además de la Argentina incluye a Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay— se realizó desde Buenos Aires y representó una inversión de U$S 100.000 en dos años, que se asignó principalmente a servicios de consultoría —de SAP y partners— y capacitación, ya que no hubo inversión local en hardware y software, que fueron provistos por la casa matriz.

La Argentina fue el primer país que comenzó la instalación corporativa de Business Objects fuera de Estados Unidos, lo que

"Que nadie toque el dato en el medio del proceso tiene un valor inmenso"

Jorge Amadeo,
CIO de Monsanto LAS



elevó el perfil del área de Sistemas en la organización. "Estamos tomando casi el 50 por ciento de las horas de desarrollo de Monsanto global acá. Tenemos una software factory que se lanzó tibiamente hace alrededor de un año con una sola persona y que hoy ya tiene a 38 integrantes. Es que contratar a un programador Abap local, en vez de trabajar con profesionales de St. Louis, implica un ahorro de U$S 100.000 al

año por recurso. Así, llevamos ahorrados casi U$S 2 millones. Ahora traeremos entre 30 y 40 especialistas en Java", ejemplifica Jorge Amadeo, CIO de Monsanto LAS. A nivel global la multinacional agroindustrial registra ganancias superiores a U$S 11.000 millones —sus principales ingresos provienen de su herbicida Roundup y de la venta de semillas genéticamente modificadas— y tienen 21.700 empleados. Por su parte, Monsanto LAS factura U$S 690 millones y tiene un plantel de 882 personas, de las cuales 872 están basadas en la Argentina, donde la compañía ya lleva 50 años de presencia.

La semilla

Hace cinco años, Monsanto implementó el sistema ERP (planificación de recursos empresariales) de SAP en todo el mundo y, hasta 2008, se fueron realizando diferentes cambios en la solución transaccional. Luego, la estrategia fue ir hacia la aplicación de inteligencia comercial Business Objects, para lo que se contrató el servicio de SAP Consulting. Como parte de una estrategia global, la Argentina siguió también ese esquema. Antes de la implementación de SAP Business Warehouse y Business Objects, Monsanto LAS llevaba información de las bases de datos de su ERP a un repositorio intermedio, conectado a un data warehouse local, que estaba desarrollado sobre plataforma Oracle y al que lo explotaban para extraer información con la herramienta de Business Intelligence (BI) Microstrategy.

La meta principal era deshacerse de la gran base de datos intermedia para poder enviar "directamente con los datos de SAP", según define Amadeo. "Eso da integridad a los datos, permite la consolidación de la información y se evitan problemas de duplicación", agrega. "Que nadie toque el dato en el medio tiene un valor inmenso; de lo contrario hay que realizar muchos controles para asegurarse de que es correcto", completa el CIO.

Cuando a la subsidiaria local de Monsanto llegó la decisión de migrar a SAP Business Warehouse, se evaluaron varias herramientas de inteligencia comercial, como Cognos, Microstrategy (la plataforma que empleaba la filial por entonces) y Business Objects para determinar cuál funcionaba mejor con el producto corporativo. Business Objects, bien conceptuada entre los candidatos, terminó de convencer cuando fue adquirida por SAP en octubre de 2007.

Así se decidió la implementación de SAP Business Objects como nueva solución de BI, integrándola con el Business Warehouse central. "El proyecto se dividió en dos partes: la migración del ware-

house y de los reportes. La primera de las instancias fue manejada directamente por Monsanto desde Estados Unidos y nosotros nos involucramos en la segunda fase; es decir, en la migración de los reportes", indica Cristina Bottolo, Regional Delivery Manager para América latina de SAP BusinessObjects.

De acuerdo con Bottolo, tras la elección de Business Objects se relevaron los reportes existentes y se formuló la estrategia de implementación. "A partir de un relevamiento que hizo Monsanto de los reportes que había que migrar, se definió el plan de proyecto y cuáles herramientas de la suite se iban a usar; en este caso, se adoptaron Web Intelligence y Crystal Reports", señala la ejecutiva SAP. A partir de esos requerimientos se diseñaron los universos y reportes en base a la definición de los ya existentes y, posteriormente se realizaron pruebas unitarias y la salida en producción.

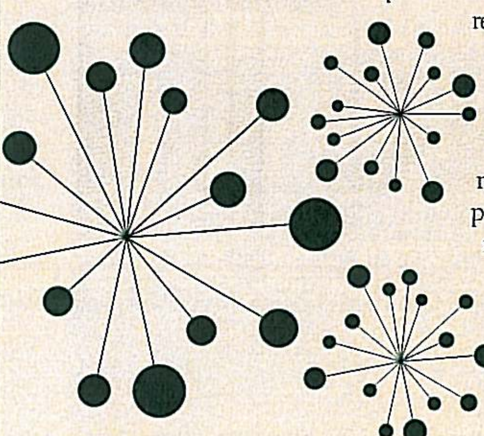
La implementación local se inició a mediados de 2008 y se concluyó en octubre del año pasado. "El plazo se extendió un poco porque no fue sólo un cambio de tecnología sino de plataforma. Se fue cambiando el alcance del proyecto hacia el área comercial", señala Guillermo Elizeche, Project Leader de IT de Monsanto LAS.

Entre las ventajas del proyecto se destaca el ahorro de costos. Es que la solución está hosteada en el mismo edificio que las otras aplicaciones corporativas y se comparten costos en el marco del contrato global que tienen Monsanto y SAP. La Argentina, además, se ahorrará alrededor de U$S 50.000 al año, que era el costo anual de las licencias de Microstrategy, que tenía 50 usuarios. La solución de BI actual está hosteada en Estados Unidos sobre equipos Dell, con Windows Enterprise for SAP BO y base de datos Oracle.

Además, mientras que anteriormente se tardaba un día y medio desde que la información ingresaba al ERP hasta que se podían extraer los datos, hoy ese proceso se reduce a medio día y, además, algunos procesos se pueden actualizar dos veces por jornada.

La herramienta permite que los usuarios elaboren sus propios reportes, lo que acercó a los empleados al uso de estadísticas. Unos 150 profesionales de las áreas de Ventas, Marketing y Finanzas pueden generar sus propios reportes en archivos con formato PDF. De los 200 reportes ya existentes —elaborados con la anterior herramienta de BI— se agregaron alrededor de 100, que permiten analizar información de ventas por producto, cliente, región y punto de venta.

"Están los usuarios activos que hacen sus propios reportes, simples o más complejos con búsquedas más sofisticadas, y otros, más pasivos, que reciben la información vía publicaciones. A ellos les llega un link o ingresan en la página de una intranet para obtener reportes diarios, semanales o mensuales.



Si un mismo reporte es usado por mucha gente lo incluimos en una publicación", explica Elizeche.

La nueva aplicación de BI no sólo permite crear reportes propios, sino determinar el cronograma para recibirlos y el modo, como por ejemplo, por e-mail. La información tiene diferentes formas como documentos Excel y archivos HTML, entre otros

Desde el antiguo proveedor, Matías Bedacarratz, director de Ventas de MicroStrategy, comenta: "Mientras otras subsidiarias de la empresa a nivel mundial usaban otras herramientas, en la Argentina, por muchos años, fueron los únicos que internamente tenían MicroStrategy. La decisión de migración actual se relacionó con alinearse con proyectos corporativos que impactaron en toda la estructura de sistemas".

Al principio, el cambio no fue sencillo. "Hubo que trabajar en mostrar a los usuarios que los nuevos reportes decían lo mismo que los anteriores o que eran mejores", indica Elizeche.

A su vez, Amadeo apunta que la gente se interesa más por el uso de la información porque la ve disponible. "El personal de Ventas, por ejemplo, tiene un portal propio de donde toma reportes clave. Ahora todo sale de SAP, cuando antes había muchas fuentes diferentes", dice el CIO y añade que "la información se debe haber multiplicado mínimamente por cinco".

Además del ERP de SAP, hay otra fuente de donde se toman los datos: el aplicativo CRM (gestión de la relación con clientes), del proveedor Pivotal. "Lo que me interesó de Business Objects es que puede tener conectividad con el Business Warehouse, pero también con las bases de datos SQL Server y Oracle, entre otras", destacó Elizeche.

Actualmente, Monsanto LAS está trabajando en tres proyectos con SAP Business Objects. Ya se concluyó el primero, relacionado con la medición de métricas de desempeño de los 170 puntos de venta de la empresa, mientras que las otras dos iniciativas apuntan a las operaciones de comercio de granos y a órdenes de venta, facturación, delivery y cobro. ■

HIGHLIGHTS

Objetivo de negocios: Obtener información de gestión, alinearse a la estrategia global de IT y reducir costos
Inversión: U$S 100.000
Plazo: Un año
ROI: No se calculó
Líder de proyecto: Guillermo Elizeche, Project Leader de IT de Monsanto LAS



TECNOLOGÍA

Solución: SAP BusinessObjects XI 3.1 y SAP NetWeaver Business Warehouse
Proveedor: SAP
IT CORPORATIVA
Software: SAP ERP ECC 6.0, SAP BI 7.1, SAP BO, SAP NetWeaver Business Warehouse; base de datos Oracle; CRM Pivotal. SO Windows, para los clientes (desktops y laptops). SAP corre sobre Linux y Oracle
Hardware: Servidores: 100 físicos más 64 virtuales Dell. PCs y Notebooks: 1.300 equipos Dell, de los cuales el 60 por ciento son notebooks. Inversión anual en hardware: US$ 250.000
Telecomunicaciones: Proveedores: Movistar, AT&T, Telefónica. Redes: Grader, con soporte interno